

проходити часту перепідготовку. Маркетингу треба бути готовим прийняти таку стратегію просування продукції, що дозволила б використовувати науково-технічні досягнення, а виробництво повинне бути готове і здатне адаптуватися до нових процесів, інструментів та устаткування.

1. Ансофф Н. Стратегическое управление. – М.: Экономика, 1989. – 519 с.
2. Львов Д.С. Эффективное управление техническим развитием. – М.: Экономика, 1990. – 255 с.
3. Самочкин В.Н. Гибкое развитие предприятия: Анализ и планирование. – М.: Дело, 1998. – 336 с.
4. Сапиро Е.С. Организация и эффективность технического развития предприятия. – М.: Экономика, 1980. – 168 с.
5. Стратегическое планирование / Под ред. Э.А. Уткина. – М.: ЭКМОС, 1998. – 440 с.

*Отримано 12.08.2003*

УДК 338.121

Л.В. ДІКАНЬ, канд. екон. наук, С.В. КОЛЕСНИКОВ

*Харківський державний економічний університет*

### **СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ «ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ»**

Розглядаються питання доцільності уточнення визначення поняття «інноваційний потенціал» в нових умовах господарювання. Досліджено існуючі форми визначення цього поняття, виявлено окремі розбіжності в цих тлумаченнях. Запропоновано авторське визначення даного поняття. Вказано на подальший напрямок досліджень.

Трансформація соціально-економічної моделі суспільства неможлива без широкомасштабних вкладень у реальний сектор економіки. При цьому принципового значення, в контексті підвищення ефективності господарювання та проведення ринкових реформ, набуває активізація інноваційної діяльності підприємництва, бо для більшості суб'єктів господарювання інновації стають вирішальним фактором розвитку. Крім цього, закріплення досягнутих успіхів у зростанні внутрішнього валового продукту та обсягів виробництва в Україні практично неможливе без застосування нової техніки й технологій. Інакше кажучи, саме застосування інноваційних підходів у процесі розширеного відтворення забезпечує прискорений розвиток економіки.

Поряд з цим метою фінансово-господарської діяльності підприємств стає досягнення певного рівня конкурентоспроможності, оновлення асортименту продукції, модернізації виробництва, що неможливо без вирішення такого завдання, як визначення та розвиток інноваційного потенціалу окремого суб'єкта господарювання. Такий висно-

вок є взаємозалежним з тим, що в наукових дослідженнях західних учених з приводу розвитку економічних процесів акцент, як правило, робиться не на ціновий механізм конкуренції, а на інноваційні процеси, пов'язані з поліпшенням всього виробничо-господарського потенціалу підприємництва. Тобто пріоритетний напрямок розвитку інвестиційної діяльності може розглядатися як взаємозв'язок між конкурентними позиціями окремого підприємства та його інноваційним потенціалом.

Однак, незважаючи на це, теоретичні, методологічні й практичні засади організації інноваційної діяльності для більшості підприємств за умов перехідного періоду потребують детального опрацювання, оскільки зарубіжний досвід у цій сфері не може бути адаптований в Україні без урахування особливостей розвитку її економіки. До того ж розв'язання поставленого завдання бачиться авторам, перш за все, в уточненні відповідного понятійного апарату, а саме визначенні терміну «інноваційний потенціал». Це сприятиме:

успішній оцінці наявних й потенційних можливостей окремих суб'єктів господарювання у сфері інноваційної діяльності;

адекватному аналізу факторів, необхідних для здійснення повномасштабної інноваційної діяльності та забезпечення її відповідними видами ресурсів (їх кількості, джерел формування та поповнення, можливості використання, доступності й раціональності одержання).

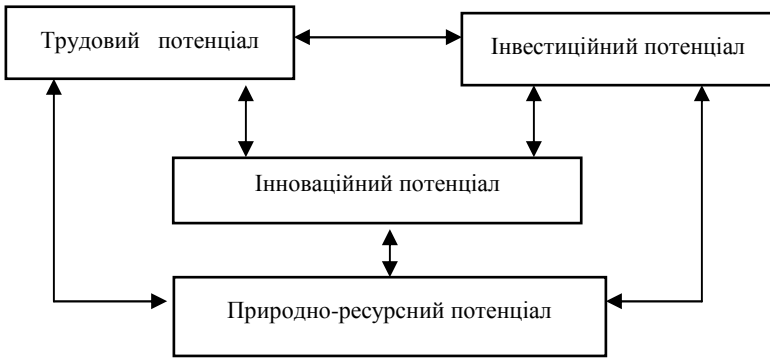
Теоретичний аналіз свідчить, що чіткого визначення терміну «інноваційний потенціал» немає. Одні дослідники пишуть, що це поняття є цілком зрозумілим [3], інші розглядають його у контексті інвестиційного потенціалу [6]. Немає чіткого визначення «інноваційний потенціал» і в Законі «Про інноваційну діяльність».

Але слід зазначити, що одним з концептуальних підходів у визначенні «інноваційного потенціалу», є його розгляд як складової частини деякого набагато переважаючого системного комплексу – економічного потенціалу, що, як правило, представляється системою, яка складається з окремих підсистем – потенціалів різного порядку [5]. До того ж і сам інноваційний потенціал розглядається як багаторівнева структура [2, 4, 7]. При цьому потенціал більш високого рівня складається з потенціалів більш низького рівня, де взаємний вплив потенціалів одного рівня обумовлений такими властивостями економічних ресурсів, як взаємозамінність і взаємодоповнюваність. Утім взаємозамінність припускає, що зменшення або збільшення в системі одного ресурсу може бути компенсоване у певних пропорціях іншим ресурсом. Відповідно до властивості взаємодоповнюваності, збільшення в системі одного економічного ресурсу припускає одночасне збільшення кількості й ін-

шого ресурсу.

Розглядаючи економічний потенціал як цілісну систему, як основні її елементи виділяють такі потенціали: трудовий; інвестиційний; природно-ресурсний; інноваційний.

Таким чином, інвестиційний потенціал, перш за все, бачиться як складова частина системи більш високого порядку – економічного потенціалу. Крім цього, в рамках даного підходу вважається, що ресурси інноваційного потенціалу утворюють нові засоби, які призначені для виробництва нових товарів і послуг. Тобто інноваційний потенціал можна розглядати як провідну частину економічного потенціалу (див. рисунок).



Складові економічного потенціалу як системи

Дещо інший підхід до розуміння терміну «інноваційний потенціал» може бути визначений на підставі теорії порівняльних і абсолютних переваг. Так, з постулату обмеженості ресурсів і нерівноцінного їхнього розподілу між суб'єктами, які господарюють, як вихідного постулату теорії ринкової економіки, можна зробити методологічний висновок, що кожен суб'єкт підприємництва як елемент загальної економічної системи має певні види переваг, що в остаточному й визначає деякий інноваційний потенціал.

Для уточненого визначення терміну «інноваційний потенціал», що концентрує все його сутнісне наповнення і найбільше відбиває уявлення сучасної економічної науки про інноваційну діяльність, на думку авторів, необхідно розглянути його основні складові.

Перш за все, зазначимо, що термін «потенціал» у слововживанні в широкому тлумаченні може звучати так: «Джерела, можливості, засоби, запаси, що можуть бути приведені в дію, використані для вирішен-

ня якої-небудь задачі, досягнення певної мети» [1].

Проте в більш вузькому змісті поняття «потенціал» у науковій літературі прийнято вживати як синонім «можливостей» стосовно до якої-небудь сфери «ступінь потужності» в якому-небудь відношенні [1]. Тобто потенціал як економічне поняття може трактуватися як можливість і готовність суб'єктів ринку спеціалізуватися на тих видах діяльності і виробництва, по яких в кожен момент часу є абсолютні або порівняльні переваги [9, с.159].

Поряд з цим інновацію можна охарактеризувати, виходячи з її спрямованості на кінцевий результат, що забезпечує економічний, соціальний, науково-технічний та інші види ефектів у довготривалій перспективі, або розглядаючи як поєднання певної діяльності, що являє собою сукупність соціально-економічних відносин з приводу створення, впровадження, поширення і споживання нововведень у всіх сферах діяльності суспільства та процесу, який передбачає різноманітні зміни, причому не тільки технологічного, але й економічного, соціального та організаційного характеру.

У загальному визначенні «інноваційний потенціал» відбиває ступінь можливості виконання відповідної інноваційної діяльності з метою одержання деякого результату: технологічного, економічного, соціального або організаційного характеру.

Однак, на наш погляд, таке визначення «інноваційного потенціалу» також не є повним. Тут щонайменше слід враховувати, що взагалі інноваційний цикл є взаємозалежним з інвестиційним циклом [8]. Тобто необхідно враховувати інноваційну спрямованість інвестиційної діяльності. Це пов'язано з тим, що в умовах переходу до ринкових відносин більшість інвестиційних проектів мають інноваційну спрямованість. Тоді одне із завдань інноваційного розвитку полягає у визначенні такого взаємного впливу, що в кінцевому підсумку обумовлює необхідність вирішення таких завдань:

- по-перше, оптимізація обсягів додаткових інвестиційних ресурсів і раціонального використання наявних коштів;

- по-друге, скорочення тривалості інвестиційного й інноваційного циклів;

- по-третє, досягнення ефекту (науково-технічного, економічного чи соціального) у результаті зародження, впровадження і реалізації інноваційної ідеї.

При цьому система інвестування в інноваційну діяльність містить визначену кількість взаємозалежних елементів і повинна включати як мінімум наступні складові частини:

- джерела надходження інвестиційних ресурсів для здійснення ін-

новаційної діяльності;

чіткий механізм акумуляції інвестиційних ресурсів, що надходять з різних джерел;

розроблену структуру вкладення мобілізованого капіталу;

механізм контролю за інвестиціями та інноваційною діяльністю;

механізм зворотності асигнувань.

Виходячи із сказаного, інноваційний потенціал можна розглядати як певну впорядковану сукупність інвестиційних ресурсів, що спрямована на досягнення певних змін технологічного, економічного, соціального або організаційного характеру при їхньому використанні. Прихильниками такої позиції є, наприклад, такі дослідники, як В.Бочаров, О.Марголін, М.Гусаков [10]. Але не зовсім правомірно ототожнювати результат з інноваційним потенціалом, оскільки завжди існує діалектична суперечність між власне споживанням і нагромадженням, до того ж тільки реальні нагромадження можуть виступати у формі потенційних інвестиційних ресурсів, що використовуються для інноваційної діяльності. Поряд з цим, наприклад, Є.С.Галушко визначає інноваційний потенціал як сукупність природних і трудових ресурсів, організаційних, інформаційних і методологічних компонентів, матеріальних факторів, що знаходяться в діалектичному зв'язку й функціонують як єдине ціле, з метою створення оптимального середовища для реалізації завдань інноваційної діяльності [2, с. 4]. На нашу думку, це визначення більше відбиває складові частини інноваційного потенціалу, ніж узагальнює певні теоретичні уявлення. До того ж не зовсім зрозумілим є склад організаційних, інформаційних і методологічних компонентів.

У цьому зв'язку доцільно сказати, що реалізація інноваційного потенціалу має на увазі поряд із заходами, що забезпечують його формування і підвищення рівня, також комплекс заходів для створення умов його включення в реальний інвестиційний та інноваційний процеси, процес ефективної реалізації через мотивацію інноваційного потенціалу. Поряд з цим слід також зазначити, що інноваційний потенціал – це не просто єдина, а все-таки деяким чином упорядкована функціональна сукупність ресурсів, яка й дозволяє досягти очікуваного ефекту при їхньому використанні.

Таким чином, у підсумку слід зазначити, що найбільш точне поняття «інноваційний потенціал» може бути визначено так: інноваційний потенціал – це функціонально залежна від наявності/відсутності факторів (ресурсів) виробництва ступінь можливості досягнення певних змін технологічного, економічного, соціального або організаційного характеру при їхньому використанні, яка обмежена низкою наявних умов, зокрема, щодо утворення певного інвестиційного клімату.

Новизна даного уточнення полягає в тому, що воно не тільки враховує особливості економічного розвитку в даний час, але й об'єктивно об'єднує в єдине ціле інвестиційну та інноваційну діяльність. Як на-прямок подальшого дослідження, на нашу думку, потрібний розгляд інноваційного потенціалу різних суб'єктів підприємницької діяльності.

1. Большой экономический словарь / Под ред. А.Н.Азрилияна. – М.: Ин-т новой экономики, 1999. – 864 с.

2. Галушко Є.С. Підвищення ефективності використання інноваційного потенціалу в умовах переходу до ринкових відносин (на прикладі промислових підприємств Донбасу): Автореф. дис ... к.е.н. – Донецьк: Ін-т економіки промисловості, 1999. – 22 с.

3. Данько М. Інноваційний потенціал у промисловості України // Економіст. – 1999. – № 10. – С. 28-34.

4. Кравченко М.О. Кадрова складова інноваційного потенціалу промислових підприємств: [Організаційна трансформація функціонування підприємств] / Національний технічний університет України «КПІ» // Маркетинг в Україні. – 2001. – №1 (7). – С. 36-39.

5. Криворучко О.Н., Зайцев А.А., Лобанов С.Н. Становление предпринимательской экономики в России. – М.: Экономика, 2000. – 298 с.

6. Махмудов А.Г. Инвестиционная политика и управление. – Донецк: Донбасс, 2000. – 592 с.

7. Современные инновационные структуры и коммерциализация науки / Мазур А.А., Маринский Г.С., Гагауз И.Б. и др.; Под ред. А.Мазура. – Харьков: Ин-т монокристаллов, 2000. – 256 с.

8. Современные проблемы предпринимательской деятельности / Под общ. ред. Диканя Л.В. – Харьков: Гриф, 2000. – 380 с.

9. Чуб Б.А. Оценка инвестиционного потенциала субъектов российской экономики на мезоуровне / Под ред. Бандурина В. В. – М.: БУКВИЦА, 2001. – 227 с.

10. <http://www.sapi.ru/works/books/book1/article1.1.1.htm>.

*Отримано 01.08.2003*

УДК 658.8

В.А.ВОВК

*Харьковский государственный экономический университет*

## **ИНФОРМАЦИОННАЯ СТРАТЕГИЯ МАРКЕТИНГА ПРЕДПРИЯТИЯ**

Рассматривается информационная стратегия маркетинга предприятия на основе стимулов социальной политики. Выявлены латентные переменные, определяющие предпочтения потребителей, информация о которых необходима для социально-экономического маркетинга предприятия.

Современные информационные технологии стали частью бизнеса, деятельности любого предприятия настолько быстрыми темпами, что это позволяет говорить о новом витке научно-технического прогресса, преобразующего социальную и экономическую жизнь, т.е. об «информационной революции». П.Друкер утверждает: «Причиной и поводом к началу новой информационной революции стала неспособность